

Der Ehering ist ein altherwürdiges Schmuckstück und Symbol. Brautpaare aber sind klassischerweise jung. Wie man die beiden so zusammenbringt, dass der Trauringkauf in lockerer Atmosphäre zu einem entspannten Erlebnis wird, darüber sprachen wir mit dem Geschäftsführer von Marrying.

KEINE SCHEU VOR.. QUALITÄT!

Ein junges Ambiente für den Trauringkauf

Interview mit Jens Schniedenharn

Leicht zu finden: Marrying-Trauringeschäfte gibt es bereits in den Innenstädten von München, Berlin, Bremen, Dresden, Hannover, Frankfurt, Gießen, Köln und Münster.



Es ist uns vielleicht allen schon einmal so ergangen: Man wirft einen Blick in das Schaufenster eines Juweliers und sieht wunderschönen Schmuck, in den man sich direkt verliebt. Man sieht auch das Preisschildchen und ist verwundert, welche beeindruckende Zahlen auf so winzige Zettelchen passen. Nun ist zwar jedem bewusst, dass Edles seinen Preis hat und

mit einer gewissen Scheu und Ehrfurcht - und die sind keine guten Berater bei einer so wichtigen Sache wie dem Trauringkauf. Wir sprachen mit Jens Schniedenharn, der in seinen Marrying-Trauringeschäften diese falsche Scheu erst gar nicht aufkommen lassen möchte.

Hochzeit: Herr Schniedenharn, vor drei Jahren eröffnete die erste Marrying-Filiale. Inzwischen sind Sie in neun deutschen Städten vertreten. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Jens Schniedenharn: Das ist im Prinzip schnell beschrieben: Qualität der Ringe, Qualität der Beratung und Abbau von Hemmschwellen.

Hochzeit: Brautpaare haben Angst vorm Juwelier?

Jens Schniedenharn: »Angst« sicher

in ihrer Haut und können nicht wirklich entspannt nach ihren Trauringen Ausschau halten. Kommt hinzu, dass Juweliers bei den jungen Leuten immer noch ein etwas betuliches, konservatives Image haben. Daran wollten wir in den Marrying-Geschäften etwas ändern.

Hochzeit: Und wie gelingt Ihnen das?

Jens Schniedenharn: Wir geben unseren Filialen einen Lounge-Charakter. Die Paare können sich ganz entspannt im Sessel an einem Tisch die Kollektionen anschauen, einen Espresso oder Cappuccino bestellen, es läuft Musik im Hintergrund und dabei werden sie - ganz wichtig - sehr unaufdringlich aber kompetent beraten. So haben die Paare genügend Zeit, unter all den Modellen ihren Lieblingsring zu finden. Oft werden die Stücke ja nur kurz präsentiert, um sie dann sofort wieder in die Vitrine wegzuschließen.

Dann legen wir sehr viel Wert darauf, zuerst einmal die Vorstellung herauszufinden, die das Brautpaar von seinen Trauringen hat. Jedem schwebt ja etwas vor, bevor er zum Juwelier geht, und es ist die hohe Kunst der Beratung, diese meist noch etwas unklare Idee zusammen mit dem Paar konkret zu machen. Dafür muss man sich sehr viel Zeit nehmen.

Auf keinen Fall versuchen unsere Berater, die Kunden zu etwas zu drängen. Im Gegenteil: Wenn ein Paar sich nicht ganz sicher ist oder sich noch nicht entscheiden



haben muss, und insbesondere Brautpaare haben vor dem Trauringkauf ein entsprechendes Budget eingeplant. Dennoch betritt man das Juweliersgeschäft oft noch

mag, wird es bei uns ganz bewusst aufgefordert, zuerst einmal zuhause in Ruhe die Eindrücke sich setzen zu lassen und bei einem zweiten Besuch bei uns dann bei der Kaufentscheidung ganz sicher zu sein, dass man wirklich das perfekte Ringpaar gefunden hat.

ganzes Leben lang Freude haben. Qualität hat einfach ihren Preis und im Grunde weiß und akzeptiert das auch jeder und ist bereit, diesen Preis zu zahlen - wenn man ihm denn erklären kann, warum dieser konkrete Ring so viel kosten muss, wie er kostet. Das ist dann wieder Aufgabe

Jens Schniedenharn: Ja, und der Produktionsort in Deutschland und die Konzentration auf einen Hersteller machen uns die Qualitätskontrolle natürlich sehr einfach.

Hochzeit: Aber führt die Beschränkung auf die Produkte eines Herstellers nicht



Hochzeit: Und das Konzept geht auf?

Jens Schniedenharn: Ja, denn zufriedene Kunden machen die beste Werbung. 50 Prozent der Paare, die zu uns kommen, tun es auf Grund von Mundpropaganda. Die waren auf der Hochzeit eines Freundes oder einer Freundin, haben sich natürlich auch deren Ringe zeigen lassen, und offensichtlich werden wir bei solchen Gelegenheiten weiterempfohlen. Das zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Ein weiteres Zeichen dafür ist, dass wir so gut wie keine Reklamationen haben.

Hochzeit: Wobei Letzteres ja auch von der Qualität der Ringe abhängt. Nun haben die jungen Paare meist noch nicht die gut gefüllten Sparkonten. Gehören zu Ihrem Konzept auch »junge Preise«?

Jens Schniedenharn: Wenn Sie damit Rabatte und Billigangebote meinen, ist die Antwort ganz klar »Nein«. Die Qualität der Ringe hat bei uns allererste Priorität. Und die besteht nicht nur im Edelmetallgehalt. Für Gold, Platin und Diamanten gibt es Weltmarktpreise, die für alle Hersteller gleich sind. Wenn Sie billiger anbieten wollen, müssen Sie bei der Verarbeitung sparen, bei den Verdichtungs- und Härtungsverfahren etwa oder beim Fassen der Edelsteine. Das sieht ein Laie den Ringen nicht auf den ersten Blick an, aber nach einem halben Jahr merkt er den Unterschied auf leidvolle Weise. Dabei will man an Eheringen doch ein

des Beraters, der auf jede Frage des Kunden kompetent Antwort geben können muss. Ich kenne übrigens einige Menschen, die im Internet günstig Ringe gekauft haben und schon nach kurzer Zeit sehr enttäuscht waren. Davon abgesehen, lässt der Rabattwahn immer mehr nach. Die Leute wissen inzwischen einfach, dass billiger oft doch teurer kommt.

Hochzeit: Und wie sichern Sie die Qualität Ihrer Ringe?

Jens Schniedenharn: Wir unterziehen unsere Ringe einem speziellen Walzverfahren, bei dem sich die Molekularstruktur des jeweiligen Metalls bis zur absoluten Obergrenze verdichtet. Das ist ein sehr aufwendiges aber auch wichtiges Herstellungsverfahren, denn dadurch werden die Ringe wesentlich härter und widerstandsfähiger und man wird keine tiefen Tragspuren sehen. Produziert wird in Welzheim, nicht weit von Stuttgart. Ich sage immer: »Wenn Sie mit unseren Ringen reden wollten, müssten Sie schwäbisch sprechen.«

Hochzeit: Wir durften uns bei einem Besuch in Welzheim schon einmal die Herstellungsverfahren anschauen und können bestätigen, wie viel dort tatsächlich noch in Handarbeit von ausgebildeten Goldschmiedem gemacht wird und wie sehr man auf die Qualität der Verarbeitung achtet. Das war sehr beeindruckend.

auch zu einer beschränkteren Auswahl für die Kunden?

Jens Schniedenharn: Überhaupt nicht. Wir können in jedem Geschäft circa 150 Grundmodelle in den verschiedensten Varianten anbieten. Da ist mit Sicherheit für jeden Geschmack etwas dabei. Und mal ganz ehrlich: Noch mehr Auswahl würde die Qual der Wahl nur vergrößern.

Hochzeit: Herr Schniedenharn, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Interview führten Ingrid Dreisbach und Dr. Stephan Dohle.

